



SO GEHT VERKAUFEN HEUTE

Besonders gute Verkäufer machen etwas etwas anders. Sonst wären Sie nicht top, sondern Durchschnitt. Dabei sind es oft die kleinen, aber feinen Nuancen, die den Unterschied machen. Und darauf kommt es an.

Bestsellerautor Roger Rankel entwickelt Schritt für Schritt einen genialen Weg.

Vom Erstgespräch über dem zweiten Termin bis zum Abschluss und zur Weiterempfehlung – der Sie zum erfolgreichen und abschlussicheren Top-Verkäufer werden lässt.

Den Zuhörer erwartet die wirkungsvollsten Vorabschluss- und Abschlusstechniken, Rhetorik-Kniffe und verkaufpsychologische Raffinessen aus der modernen Kaufforschung.

Marketingpapst Prof. Dr. Michael Zacharias meint dazu „Das ist die Grundlage des modernen Verkaufens“. Somit sind künftig mehr Verkaufsabschlüsse garantiert.

Roger Rankel gilt als einer der besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Er macht Verkauf erlebbar und seine Vorträge sind unterhaltsam und tiefgründig, eloquent und inhaltsstark zugleich.